

证券代码：002637

证券简称：赞宇科技

赞宇科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-008

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源赵文琪、光大保德信基金苏淼、拾贝投资郑晖、瑞达基金李湧、泰康资产王建军、国信证券杨林、薛聪、摩根士丹利华鑫段一帆、华商基金常宁、诺德基金范飞、黄伟、工银瑞信基金李磊、华安基金辛大伟等
时间	2022年6月27日上午 10:00-11:00、下午 15:00-16:00
地点	杭州市西湖区古墩路 702 号赞宇大厦 1812 室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董秘任国晓、证券事务代表郑乐东
投资者关系活动主要内容介绍	双方就公司行业、生产经营情况等相关问题进行了沟通，相关问答记录如下： 任总对公司主营业务简单概述： 公司的主营业务是表面活性剂和油脂化学品研发、生产和销售。表面活性剂主要应用于洗涤剂、化妆品、食品加工、纺织印染等行业，这些行业生产的大部分产品逐渐成为生活中的必需品；油脂化工的主要产品以脂肪酸与脂肪醇为主，硬脂酸下游需求领域以橡胶、塑料等行业为主；工业油酸可应用于塑料、洗涤、选矿、油漆等行业，下游产品如二聚酸、聚酰胺树脂等产品拥有较高的盈利能力与市场空间。 公司在充分发挥表面活性剂和油脂化学品领域龙头企业的优势，强化并优化国内的产业布局，新建高起点高水准的产业基地，适度延伸产业链，拓展液洗 OEM 业务，有效巩固市场及行业地位。

投资者提问如：

1、棕榈油价格下调，对公司盈利的影响？

答：公司在日用化工及油脂化工细分领域的行业龙头地位和规模优势较为明显，在国内日化和油化领域的产业布局趋于完善，与上游原料供应商、下游客户已保持多年战略合作关系，有较好的材料采购成本和物流运输成本优势。随着公司产销规模进一步增扩大，向下游的价格传导能力增强，行业话语权进一步提高，大宗原材料价格波动对公司销售毛利水平的影响逐渐趋小。

2、请问印尼棕榈油相关政策对杜库达的具体影响？

答：2022年8月1日起印尼执行新的政策，毛棕油 TAX 和 levy 合计由原来的 488 美元/吨提高到 528 美元/吨，杜库达公司当地采购棕榈油有更强的成本优势。

3、请问公司杭州油化 10 万吨酯类项目投产进度情况？

答：目前 10 万吨项目中油酸和单甘脂项目已出产品，OP0 结构酯尚在试生产过程中。OP0 国内市场需求约 5 万吨，OP0 是一种营养强化剂，能够优化钙的吸收，增强骨骼发育，促进乳酸杆菌、双歧杆菌生长，抑制梭菌、葡萄球菌生长，可添加在奶粉中。OP0 试生产出产品之后还需要经过审核批文、产品验证、工厂考核等步骤。公司目前正积极推进产品市场开拓。

4、请问疫情对公司生产经营的影响？

答：因为公司表面活性剂嘉兴基地靠近上海，疫情对其生产、货运产生一定程度影响，短期因疫情造成物流受阻、需求下降。但是随着国内疫情转好，目前已恢复。

疫情对公司油脂化工板块影响较小。

5、请问公司在 OEM 业务的产能规划？

答：公司目前在江苏镇江、河南鹤壁、四川眉山、河北沧州均有规划下游日化洗护产品的加工生产项目。江苏镇江“年产 10 万吨液体洗涤剂项目”目前已成功投建生产。河南鹤壁“赞宇科技中原日化生态产业园项目”50 万吨洗护

	用品生产装置目前稳步推进。四川眉山、河北沧州项目也正在积极推进中。 6、表面活性剂产品的介绍？ 答：公司生产的表面活性剂主要以天然油脂为基础原料所制得，以 AES、AS、6501、MES 等为代表的天然油脂基表面活性剂。 公司作为国内产业规模最大、综合竞争力最强的天然油脂基表面活性剂供应商，国内市场占有率达到 30%以上，为国内知名日化企业长期供应绿色、安全、高品质的表面活性剂产品，符合国家产业政策和发展方向。此外，公司早在 2009 年开始布局高端绿色表活产品，是国内首家规模化生产 MES 的企业。公司也布局了烷基糖苷（APG）、氨基酸盐、甜菜碱等新型绿色表面活性剂规模化生产项目，持续推动公司产品结构的调整、产品品质的提升。 7、 请问公司 OEM 项目目前对接的客户包括哪些？ 答：公司目前对接的客户主要是一些大客户，包括联合利华、白猫、宝洁、蓝月亮等厂商。行业下游客户在发展过程中存在区域产能布局不足的情况，迫切需要规模大、供货稳定的专业化 OEM 代工厂。 8、 请问公司在 OEM 项目上的核心优势是什么？ 过去行业内也有 OEM 代工厂，但是其生产规模较小，且较为分散。公司入局 OEM 代工后，规划产能规模较大，相较于原有代工厂在生产稳定性、供货规模等方面都有较为明显的提升，且公司为表活供应商。此外，公司与下游客户合作紧密，在生产工艺、技术、设备上与下游客户有做对接，能更有针对性的做好服务。 9、请问 OEM 业务单吨毛利率如何？ 答：OEM 业务为下游客户提供日化产品加工服务，毛利率视加工规模、加工品种等因素而定。OEM 业务可就地消化公司表面活性剂产品，减少人力物力包装物流等成本，发挥协同效应。
--	--

	10、公司是否考虑自己做洗护用品自有品牌？ 答：根据行业分析、市场调研，在战略上，公司的决策不考虑做洗护用品自有品牌。公司发展方向是通过适度的产业链延伸，开展 OEM 加工业务。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 6 月 27 日